

Stellungnahme des Maklerpools
INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH (Leipzig)
und
Rechtsanwalt Martin Stolpe (Fachanwalt für Versicherungsrecht)
zum
Gesetzentwurf der Bundesregierung
Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des
Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über
Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes

Nachfolgend wird zu Punkten des vorliegenden IDD-Gesetzentwurfes Stellung genommen, die unserer Meinung nach dringenden Änderungsbedarf haben.

Präambel:

1. Aufgabe des Gesetzgebers ist es, rechtliche Rahmenbedingungen festzulegen. Aufgabe des Gesetzgebers ist es nicht, in den Wettbewerb einzugreifen.
2. Der deutsche IDD-Gesetzentwurf ist ein Eingriff in den Wettbewerb und ein Verstoß gegen die Berufsausübungsfreiheit der Versicherungsmakler (Verstoß gegen GG Artikel 12). Eine Notwendigkeit dazu findet sich in den EU-Vorgaben nicht - ganz im Gegenteil.
3. Der deutsche IDD-Gesetzentwurf verstößt darüber hinaus gegen die Artikel 119 und 120 AEUV (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union). Es sind daher die EU-IDD-Vorgaben umzusetzen, welche mit den Artikeln 119 und 120 AEUV konform gehen.
4. Der vorliegende IDD-Gesetzentwurf weicht in den entscheidenden Punkten kaum vom IDD-Referentenentwurf ab.
5. Der derzeit vorliegende IDD-Gesetzentwurf ist der faktische Todesstoß für den als Sachwalter und Interessenvertreter seiner Kunden geltenden Versicherungsmakler, also für die einzigen im Lager des Kunden stehenden Versicherungsvermittler.
6. Der Versicherungsmakler würde durch den Wortlaut des deutschen IDD-Gesetzentwurfs faktisch vom Lager des Versicherungsnehmers ins Lager des Versicherers gestellt.

7. In Folge der Punkte 2. und 3. bedeutet dies erheblich weniger Verbraucherschutz. Das konterkariert das Hauptziel der EU-Vermittlerrichtlinie (IDD), den Schutz der Verbraucher.
8. Die derzeitige Vorstellung des Gesetzgebers und die Forderung verschiedener Verbraucherschützer zur Förderung der Honorarberatung sind ohne eine Ausweitung der Erlaubnis für Versicherungsmakler in Praxis nicht durchsetzbar. Versicherungsmakler müssen die Erlaubnis erhalten, sowohl Verbraucher wie Nichtverbraucher auch gegen Honorar beraten zu dürfen.
9. Erfahrungen aus Großbritannien belegen, dass sich die Breite der Bevölkerung Honorarberatung nicht leisten kann bzw. nicht leisten will. Es ist daher völlig unverständlich, warum Politik und Verbraucherschützer noch immer auf einer Trennung von Honorar- und Provisionsvermittlung bestehen. Politik und Verbraucherschützer fordern unter Berücksichtigung des Vorgenannten letztendlich statt einer Besserberatung eine Schlechterberatung. Denn wer keine Beratung mehr in Anspruch nimmt, der ist naturgemäß ganz schlecht beraten.
10. Wo nicht beraten wird, dort sinkt der Durchsatz der Bevölkerung mit Eigenvorsorge. Fehlende Arbeitskraftabsicherung, fehlende Todesfallabsicherung, fehlende Haftungsabsicherung und auch fehlende Sachwerteabsicherung in Eigenvorsorge der Verbraucher führen unweigerlich zu einer Mehrbelastung der Sozialkassen. Die Sozialkassen selbst stellen nur eine Mindestabsicherung zur Verfügung; wenn überhaupt. Dies wiederum führt zu weniger Kaufkraft. Weniger Kaufkraft führt zu wirtschaftlichem Verfall. Wirtschaftlicher Verfall führt zu weniger Einnahmen für die Sozialkassen, was am Ende zu weiteren Leistungskürzungen oder gar Leistungstreichungen führt. Ein Teufelskreis, der beim Punkt fehlender bzw. nicht in Anspruch genommener Beratung seinen Anfang nimmt.
11. Der Versicherungsberater wird sich nicht etablieren können. Dies ist anhand der Zulassungszahlen beweis- und ablesbar. In ganz Deutschland gibt es nicht einmal 400 Versicherungsberater. Die finanzielle Situation dieser Berater ist in vielen Fällen fragwürdig; zumindest dort, wo es im Bundesanzeiger anhand der Pflichtveröffentlichungen ablesbar ist. Schon allein daran lässt sich ablesen, wie niedrig die Bereitschaft der Bevölkerung ist, Beratung gegen Honorar tatsächlich in Anspruch zu nehmen. In diesem Zusammenhang wäre eine Studie interessant, wie viel Prozent der deutsche Endverbraucher mit einem Einkommen von bis zu 35.000,-- Euro (brutto jährlich) im Jahr 2016 tatsächlich eine Beratung von mindestens 5 Stunden zu einem Stundensatz von mindestens 120,-- Euro (netto) in Anspruch genommen haben. An einer solchen Studie fehlt es aber. Warum?
12. Sollte der IDD-Gesetzentwurf kommen, wie vom Kabinett vorgeschlagen, so wird sich die Zahl der Versicherungsberater im Verhältnis zur Anzahl der Versicherungsvermittler nicht wesentlich erhöhen. Selbst wenn man von einer Verdreifachung ausgehen würde, wäre das nicht einmal 1 Prozent der derzeit tätigen Versicherungsvermittler. Somit wären bei einer unveränderten Umsetzung des IDD-Gesetzentwurfes ca. 1 Prozent der Berater von Versicherern unabhängig und 99 Prozent der Berater (hier Vermittler) den Versicherern auf Gedeih und Verderb zu 100 Prozent ausgeliefert. Eine wenig schöne Vorstellung für Verbraucher.
13. Definition Versicherungsmakler: *Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für seinen Auftraggeber (Versicherungsnehmer) die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Der Versicherungsmakler steht somit im Verhältnis zum Versicherungsunternehmen auf der Seite des Kunden als dessen Sachwalter und*

Interessenwahrer. Auch der Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers ist Versicherungsmakler im Verhältnis zum Kunden.

Wer jedoch ausschließlich am Tropf der Produktgeber hängt, der kann diesen Anspruch nicht erfüllen. Dies hat der Gesetzgeber richtig erkannt. Allerdings wurden die daraus erwachsenen Erfordernisse verkannt. Denn der Gesetzgeber müsste einfach nur beschließen, dass Versicherungsmakler sowohl Verbraucher als auch Nichtverbraucher auch gegen Honorar beraten dürfen. Die europäische IDD-Richtlinie hat gerade diesem Umstand in Artikel 19 Abs. 1 e) für alle Versicherungsvermittler Rechnung getragen. Die EU-Richtlinie sieht dort vor, dass sowohl Provisionen als auch Honorare, insbesondere aber auch Mischvergütungen aus Provision und Honorar, statthaft sind.

14. Mit Blick auf das im deutschen IDD-Gesetzentwurf vorgesehene Honorarverbot werden clevere Versicherungsvermittler zu einer Zwei-Firmen-Lösung übergehen. Beratungs- und Service-tätigkeiten, über Honorar vergütet, werden auf diesem Wege in ein neu zu gründendes Versicherungsberatungs-Unternehmen ausgelagert.
15. Hinweis auf GewO §§ 34d, 34e, 34f, 34i: Die Regelungen sind hier in Sachen „Honorare auch vom Endverbraucher“ völlig verschieden. Im Sinne des Verbraucherschutzes sollten die Regelungen hier gleich sein.

Forderungen

Der deutsche IDD-Gesetzentwurf bedarf einer dringenden, grundlegenden Überarbeitung.

1. Für in Praxis tatsächlich besseren Verbraucherschutz muss die Stellung des Versicherungsmaklers vom Gesetzgeber gestärkt werden. Versicherungsmakler müssen das Recht erhalten, Provisionen und/oder Honorare von Verbrauchern und Nichtverbrauchern vereinnahmen zu dürfen.
2. Im nachstehend folgenden ausführlichen Teil unserer Stellungnahme gehen wir explizit auf die erforderlichen Änderungen ein.

Leipzig, am 02.03.2017

Udo Rummelt, Gesellschafter Invers GmbH (Leipzig)

Michael Buth, Geschäftsführer Invers GmbH (Leipzig)

Rechtsanwalt Martin Stolpe, Fachanwalt für Versicherungsrecht (Leipzig)

zu Artikel 1 - Änderung der Gewerbeordnung

hier zu Punkt 1. ff in Betreff auf Versicherungsberater / Versicherungsmakler und § 34d Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

Kritik/Grundforderung

1. Die Einführung eines Versicherungsberaters, der gegen Honorar Vermittlungsleistungen erbringen darf, ist in Gänze abzulehnen.
2. Versicherungsmakler müssen auch Verbraucher und Nichtverbraucher auch gegen Honorar beraten dürfen.

Begründung:

- a) Versicherungsmakler sollen sich ihre Tätigkeit nur noch durch die Versicherer vergütet lassen dürfen. Dass Versicherungsmakler keine Honorare vereinbaren sollen können, verstößt gegen Art. [119, 120](#) AEUV (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union).
- b) Versicherungsmakler werden vom Gesetzgeber in eine faktische Abhängigkeit von den Versicherern hineingetrieben. In Folge werden Versicherungsmakler wirtschaftlich gezwungen, künftig nur solche Produkte an Verbraucher zu empfehlen, welche eine den vernünftigen kaufmännischen Grundsätzen entsprechende Courtage beinhalten, um überhaupt wirtschaftlich überleben zu können. Dies widerspricht sowohl dem Grundgedanken des Versicherungsmaklers als auch dem Verbraucherschutz und ist außerdem auch mit den gesetzlichen und höchstrichterlichen Anforderungen ([Sachwalterurteil des BGH](#)) an Versicherungsmakler nicht in Einklang zu bringen. Darüber hinaus handelt es sich ggf. um einen unzulässigen Einschnitt in die Berufsausübungsfreiheit des Versicherungsmaklers, der mit [Artikel 12 Grundgesetz](#) (insb. Absätze 2 und 3) kaum in Einklang zu bringen ist.
- c) Die europäische Richtlinie hat in [Artikel 19 Abs. 1 e](#)) für alle Versicherungsvermittler (also auch Versicherungsmakler) sowohl Provisionen als auch Honorare, in Unterabschnitt iv) Mischvergütungen aus Provision und Honorar auch gegenüber Verbrauchern vorgesehen. Sicher aus dem Grund, das Jedermann sich Beratung leisten kann und auch in Anspruch nimmt. Mit der quasi Umkehrung des richtigen EU-Gedankens zur Mischvergütung geht der deutsche Gesetzentwurf zur IDD nicht etwa über die europäische Richtlinie hinaus, sondern richtet sich gerade gegen sie.

Anmerkung zum Versicherungsberater

1. Schon heute sind selbständige Versicherungsberater ebenso wie selbständige Versicherungsvermittler in erster Linie Kaufleute. Auch der heutige Versicherungsberater verfolgt wirtschaftliche Eigeninteressen, er ist kein barmherziger Samariter. Für Verbraucher ist nicht nachvollziehbar, ob der Versicherungsberater die in seiner Honorarrechnung aufgeführten Stunden tatsächlich zur Recherche benötigt hat. Auch Versicherungsberater können falsch beraten.

2. Laut einer Veröffentlichung der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) [vom 01.10.2016](#) sind in Deutschland gerade einmal 304 Versicherungsberater registriert. Von einer flächendeckenden Abdeckung des Beratungsbedarfs kann man bei dieser Anzahl keinesfalls ausgehen. Die Anzahl der Versicherungsberater wird sich auch durch den Wortlaut des IDD-Gesetzentwurfes nicht erheblich ändern, es werden weiterhin nur wenige Versicherungsberater bleiben. Selbst wenn man von einer Verdreifachung der Zulassungen für Versicherungsberater ausgehen würde, wäre das nicht einmal 1 Prozent der derzeit tätigen Versicherungsvermittler. Somit wäre dann ca. 1 Prozent als Versicherungsberater von Versicherern unabhängig tätig und 99 Prozent der Berater (hier Vermittler) wären den Versicherern auf Gedeih und Verderb zu 100 Prozent ausgeliefert. Eine wenig schöne Vorstellung für Verbraucher. Der Irrweg des deutschen IDD-Gesetzentwurfs lässt sich auch am bereits vom Gesetzgeber (an der Realität vorbei) eingeführten Honorar-Finanzanlagenberater erkennen. Die Zahl der Zulassungen liegt hier bei gerade einmal bei 130 ([Quelle: DIHK, Stand 01.10.2016](#)).
3. Die weitaus größte Anzahl der auf der Seite des [Bundesverbandes der Versicherungsberater e.V.](#) (BVVB) aufgeführten (dort oft mehrfach genannten) Versicherungsberater sind Personengesellschaften, wodurch Einblicke in die dort jeweils herrschenden finanziellen Umstände verwehrt bleiben. Nur wenige der auf der Homepage des BVVB genannten Versicherungsberater haben die Rechtsform einer juristische Person gewählt. Wer zu diesen Versicherungsberater-Firmen die im Unternehmensregister erhältlichen Unternehmenskennzahlen nachliest, der kommt teilweise zu erstaunlichen Ergebnissen hinsichtlich deren Finanzkraft bzw. hinsichtlich des Umstandes, ob zumindest das Gesellschaftskapital vollständig eingezahlt wurde. Schon allein daran lässt sich ablesen, wie niedrig die Bereitschaft der Bevölkerung ist, Beratung gegen Honorar in Praxis tatsächlich in Anspruch zu nehmen. In diesem Zusammenhang wäre eine Studie interessant, wie viel Prozent der deutsche Endverbraucher mit einem Einkommen von bis zu 35.000,-- Euro (brutto jährlich) im Jahr 2016 tatsächlich eine Beratung von mindestens 5 Stunden zu einem Stundensatz von mindestens 120,-- Euro (netto) in Anspruch genommen haben. An einer solchen Studie fehlt es aber. Warum?
4. Diese faktischen Tatsachen führen zu der Erkenntnis, dass Verbraucher in diversen Studien zwar angeben, für unabhängige, provisions-/courtagefreie Beratung ein gesondertes Honorar zahlen zu wollen, dass die Beratung gegen zu zahlendes Honorar in tatsächlicher Praxis aber fast gar nicht anzutreffen ist bzw. dass Verbraucher die eigentlich kaufmännisch erforderliche Honorarhöhe nicht aufbringen wollen. Mit Verbraucher ist hier wohlgemerkt der "Normalverbraucher" gemeint, mithin der durchschnittliche Privatkunde ohne besonders hohes Vermögen. Diese Gruppe stellt unzweifelhaft die Mehrheit der Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland dar. Ergänzend sei auf folgenden Artikel verwiesen → <http://versicherungsmonitor.de/2016/12/viel-beratungsbedarf-wenig-zahlungsbereitschaft/>
5. Jeder Versicherungsvermittler, insbesondere aber der Versicherungsmakler und der Versicherungsberater, steht weiterhin im Wettbewerb zu den Verbraucherzentralen. Es ist schon derzeit fraglich, ob die Regelungen zur Versicherungsberatung durch Verbraucherzentralen tatsächlich vertretbar sind. Einerseits erhalten die Verbraucherzentralen staatliche Unterstützung, andererseits werden dort z.B. im Versicherungsbereich Beratungshonorare direkt von den Kunden verlangt. Man kann hier unlauteren Wettbewerb annehmen - zumindest im moralisch-kaufmännischem Sinne. Wer von seinen Kunden Beratungsgebühren verlangt, der sollte keine staatliche Unterstützung erhalten und umgekehrt. Darüber hinaus ist fragwürdig, warum Verbraucherzentralen im Versicherungsbereich nicht zumindest den Vorschriften des [§ 34 e der Gewerbeordnung \(GewO\)](#) unterliegen. Denn nicht nur die Frage einer tatsächlich vorhandenen

Sachkunde, sondern auch die Frage der Haftung der Verbraucherzentralen für einen dort erteilten Rat ist somit offen. Eine Änderung dieser bestehenden Tatsache lässt sich im IDD-Gesetzentwurf nicht finden.

Forderungen

Wir fordern die gesetzliche Stärkung des Versicherungsmaklers als Sachwalter und Interessenvertreter seiner Kunden.

1. Der Gesetzgeber möge § 34d Abs. (1) Satz 4 GewO wie folgt ändern: *"Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt (gemäß Gebührenordnung) rechtlich zu beraten oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten."*
2. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass nach dem zu ändernden Satz 4 folgende Sätze einzufügen sind: *"Dem Versicherungsmakler und dem Beratenen steht es frei, sich im Falle eines der Beratung folgenden Versicherungs-Vertragsabschlusses darauf zu einigen, das Beratungshonorar ganz oder in Teilen mit ggf. anfallenden Courtagen zu verrechnen. Im Mindesten ist vom Beratenen stets das Beratungshonorar in voller Höhe an den Versicherungsmakler zu zahlen, mithin auch dann, wenn der Beratene sich gegen eine Vertragsvermittlung entscheidet oder sich bei Vertragsvermittlung für eine Courtageverrechnung entschieden hat, aber den vermittelten Versicherungsvertrag vor vollständiger Verrechnung beendet. Im Falle einer Verrechnung des Beratungshonorars mit Courtagen entfällt das Umsatzsteuergesetz Zug um Zug auf die Teile des Beratungshonorars, die mit Courtagezahlungen verrechnet wurden."*
3. Der Gesetzgeber möge in Abstimmung mit den Berufsverbänden der Versicherungsmakler eine Gebührenordnung ähnlich wie bei Anwälten/Notaren schaffen.
4. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Versicherer keine Abschlussprovisionen für ihre Tarife kalkulieren dürfen (inklusive sonstiger Zuwendungen), die den Gebührensatz der zu schaffenden Gebührenordnung für Versicherungsmakler übersteigen. Dies soll beinhalten, dass interne Vertragskosten durch die Versicherer nicht gezillmert werden dürfen. Gezillmert werden darf mithin nur die tatsächlich auszuschüttende Abschlussprovision. Die Versicherer sind zu verpflichten, alle Tarife auch ohne gezillmerte Abschlussprovision anzubieten, so dass Versicherungsmakler in die Lage versetzt werden, ihre Vermittlungs-Entlohnung wahlweise auch selbst mit ihren Kunden abzurechnen.
5. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. die Entgegennahme von Honoraren/Gebühren etc. im Versicherungs- und Finanzanlagenbereich untersagt ist.
6. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. den gesetzlichen Regelungen für Versicherungsmakler/Finanzanlagenvermittler vollumfänglich unterfallen, insofern Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. Beratungen in diesen Bereichen durchführen.

Die positiven Folgen einer solchen Gesetzgebung

- a) Damit würde der auf Kundenseite stehende Versicherungsmakler -klar gesetzlich geregelt- sowohl Verbraucher wie auch Nichtverbraucher (z.B. Unternehmer) gegen gesondertes Entgelt beraten dürfen.
- b) Es wäre gesetzlich geregelt, dass persönliche Beratung nicht umsonst zu haben ist. Kein Kaufmann kann es sich leisten, ohne Entgelt für einen Dritten tätig zu werden. Beratung kostet Geld - im Übrigen auch bei den Verbraucherzentralen, trotz staatlicher Unterstützung.
- c) Es wäre sodann unerheblich, ob z.B. eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung nur als gezillmerter Tarif zu haben ist oder als echter Null gezillmerter Tarif. Kunde und Berater können gemeinsam entscheiden, auf welche Weise die Beratungsleistung zu entlohnen ist.
- d) Ein "Entkommen" aus dem Beratungshonorar wäre dem Kunden nicht möglich, es sei denn, er kann gerichtlich nachweisen, dass die Vergütung des Versicherungsmaklers wegen schlechter bzw. mangelhafter Beratung nicht gerechtfertigt war.
- e) Der jetzige Versicherungsmakler würde vom kaufmännisch unbedingt erforderlichen Courtageinteresse vollständig frei werden.
- f) Versicherungsmakler würden von Interessenkonflikten frei werden.
- g) Versicherungsmakler müssten fortan nicht mehr fürchten, ihre Beratungsleistung bei anschließend fehlendem Versicherungsvertragsabschluss umsonst erbracht zu haben.
- h) Verbraucher müssten nicht fürchten, für kleinspreisige Versicherungsverträge vergleichsweise hohe Honorare zahlen zu müssen.
- i) Durch die Verrechnungsmöglichkeit des Honorars mit Courtagezahlungen wäre nicht mehr zu befürchten, dass untere Einkommensgruppen aus finanziellen Gründen auf Beratung verzichten.
- j) Durch eine vom Gesetzgeber in Abstimmung mit den betreffenden Berufsverbänden zu schaffende Gebührenordnung würde kein Interesse an einer Ausdehnung der Beratungsleistungen bestehen.
- k) Verbraucher müssten durch Schaffung einer Gebührenordnung nicht mehr fürchten, dass dem unabhängigen Rat des Versicherungsmaklers kaufmännische Interessenskonflikte aus ungerechtfertigt hohem Beratungshonorar oder Courtageinteressen entgegenstehen.
- l) Der Weg einer Doppelzulassung als Versicherungsmakler und Versicherungsberater in Form von zwei verschiedenen Rechtspersönlichkeiten (z.B. als GmbH und UG) wäre dann nicht mehr erforderlich. Es ist zu bezweifeln, dass eine solche Konstellation dem eigentlichen Willen des Gesetzgebers entsprechen würde; schon aus moralischer Sicht.

Allgemeiner Hinweis auf GewO §§ 34d, 34e, 34f, 34i

Die Regelungen sind hier in Sachen „Honorare auch vom Endverbraucher“ völlig verschieden. Teils können von Vermittlern auch bei Endverbrauchern Honorare vereinnahmt werden, teils nicht. Verbraucher können dies letztlich nicht auseinanderhalten, was nicht im Sinne des Verbraucherschutzes sein kann.

Forderung

Wie schon zuvor begründet, möge der Gesetzgeber beschließen, dass alle unter GewO §§ 34d, 34f und 34i fallenden Vermittler auch bei Endverbrauchern Honorare vereinnahmen dürfen. „Berater“ sollen keine Produkte vermitteln dürfen, auch nicht gegen Honorar.

Hinsichtlich Versicherungsberater: Schon die Verwendung des Begriffs "Versicherungsberater" im deutschen IDD-Gesetzentwurf im Zusammenhang mit der Vermittlung von Produkten ist irreführend. Ein

Berater vermittelt grundsätzlich keine Produkte. Ein tatsächlicher Versicherungsberater müsste also gegen Honorar ausschließlich beraten – ohne jedwede Vermittlung. Zur Vermittlung der vom Versicherungsberater ermittelten Verträge müsste der Kunde folglich einen Versicherungsvermittler aufsuchen, den der Versicherungsberater nicht empfehlen darf. Nur auf diesem Wege ist eine tatsächliche Trennung von Beratung und Vermittlung sicher gestellt.

Im Weiteren kann durch diese Trennung der vorgesehene (kritikwürdige) § 48c VAG (Durchleitungsgebot) zur Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes im deutschen IDD-Gesetzentwurf vollständig entfallen. Versicherungsvermittler müssen im vorgenannten Fall von der Dokumentations- und Beratungspflicht sowie von der Erteilung eines Rates freigestellt werden, da die Beratung bereits durch den Versicherungsberater stattfand und dieser folglich auch die Haftung dafür zu tragen hat.

Hinweis auf Zwei-Firmen-Lösung

Mit Blick auf das im deutschen IDD-Gesetzentwurf vorgesehene Honorarverbot für Versicherungsvermittler werden Versicherungsmakler zu einer Zwei-Firmen-Lösung übergehen. Beratungs- und Servicetätigkeiten, zu denen aus wirtschaftlicher Sicht eine Beratung gegen Honorar auch bei Endverbrauchern erforderlich erscheint, werden in ein neu zu gründendes Versicherungsberatungs-Unternehmen ausgelagert. Eine relativ preiswerte Unternehmergesellschaft (UG) reicht dazu schon aus. Dies bedeutet nichts anderes, als dass der Versicherungsmakler (auf der Couch des Kunden sitzend) seinen Rechtsstatus durch Übergabe einer zweiten Erstinformation von einer Minute zur anderen ändern wird. Auch daran lässt sich erkennen, wie weltfremd die Vorstellung ist, Beratung gegen Honorar durch Versicherungsmakler nicht zulassen zu wollen. Die EU-Kommission hat dies sehr wohl erkannt.

Mit einer solchen Zwei-Firmen-Lösung lässt sich darüber hinaus eine weitere Unklarheit bei einem Wechsel vom Versicherungsvermittler zum Versicherungsberater auflösen. Dabei geht es um die Frage, ob der zukünftige Versicherungsberater für die zuvor als Versicherungsvermittler vermittelten Verträge auch in Zukunft Bestandscourtage erhalten darf. Im deutschen IDD-Gesetzentwurf ist unter § 156 (Änderung Gewerbeordnung - Übergangsregelungen zu den §§ 34d und 34e) nur festgelegt: "*Versicherungsberater nach § 34d Absatz 2 Satz 1 dürfen abweichend von § 34d Absatz 2 Satz 4 Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens auf Grund einer Vermittlung annehmen, die bis zur Erteilung der Erlaubnis nach § 34d Absatz 2 Satz 1 erfolgt ist.*". Von Betreuungscourtage ist dort nichts zu lesen.

Zusammenfassung in Sachen GewO

1. Das existierende Wirrwarr in den einzelnen Bereichen der GewO § 34 (ff) hinsichtlich der Vereinnahmung von Honorar beim Verbraucher muss beseitigt werden.
2. Zumindest Versicherungsmaklern muss es erlaubt sein, auch bei Verbrauchern Honorar zu vereinnahmen. Die Bestimmungen der europäischen Richtlinie in Artikel 19 Abs. 1 e), insbesondere dessen Unterabschnitt iv) - Mischvergütungen aus Provision und Honorar auch gegenüber Verbrauchern - sind unverändert in deutsches Recht umzusetzen.
3. Berater dürfen keine Produkte vermitteln, auch nicht gegen Honorar.

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier zu den Punkten 2. und 3.

VAG § 15 Absatz 3 soll wie folgt gefasst werden: „(3) Der Versicherungsvertrieb im Sinne von § 7 Nummer 34a gehört zum Geschäftsbetrieb eines Versicherungsunternehmens.“

Kritik

Damit würde festgelegt werden, dass Versicherungsmakler und Versicherungsberater faktisch zum Geschäftsbetrieb des Versicherers gehören.

Denn VAG § 7 Nummer 34a des Gesetzentwurfes sieht vor:

„Versicherungsvertrieb: Versicherungsvertriebstätigkeiten und Rückversicherungsvertriebstätigkeiten im Sinne des Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 und 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19).“

Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb legt wiederum fest:

„Versicherungsvertrieb“ die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen, das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs oder ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Ergebnis:

Es fehlt in der geplanten Neufassung des § 15 Absatz 3 VAG an der Differenzierung der verschiedenen Versicherungsvertriebsbereiche

- a) im Sinne des Eigenvertriebes durch Versicherer, gebundene Vertriebe und Vertreter
- und
- b) im Sinne des Versicherungsmaklers

Forderung

In VAG § 15 Absatz 3 ist eine Differenzierung hinsichtlich des Versicherungsmaklers einzuführen, welche klarstellt, dass der Versicherungsmakler nicht zum Geschäftsbetrieb des Versicherers gehört.

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier zu § 48c Durchleitungsgebot

Kritik

1. Die Folgeregelung zum Durchleitungsgebot (Versicherungsunternehmen als Normadressat) für den Versicherungsberater ist nicht sachgerecht und wettbewerbsverzerrend.
2. Unter der Voraussetzung, dass die hier unter Artikel 1. von uns beschriebenen Vorschläge zum Versicherungsmakler umgesetzt werden, ist das Durchleitungsgebot in der im Gesetzentwurf vorgeschlagenen Form auch für Versicherungsmakler nicht sachgerecht.

Begründung:

Das in § 48c VAG eingefügte Durchleitungsgebot soll der Förderung der Honorarberatung dienen und unmittelbar an die dem Versicherungsberater obliegende Informationspflicht aus § 34d Absatz 2 Satz 5 GewO anknüpfen. Durch dieses Regelungsgefüge soll es dem Versicherungsberater ermöglicht werden, sogenannte Bruttotarife zu vermitteln, ohne selbst in Kontakt mit den enthaltenen Zuwendungen zu kommen, mit der Folge, diese nicht verwalten und auskehren zu müssen.

Geplant ist vielmehr, das Versicherungsunternehmen als Normadressat in die Pflicht zu nehmen, die Zuwendung unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Dies soll entweder -so voraussichtlich der Regelfall- im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto erfolgen oder im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages.

Dies vorausgeschickt, führt der Gesetzentwurf Zuwendungen im Sinne dieser Vorschrift wie folgt auf:

- Kosten für die Versicherungsvermittlung,
- insbesondere Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen
- sowie alle geldwerten Vorteile,

unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Fälligkeit, deren Höhe (gemeint ist vermutlich die Gesamthöhe) mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns „zu schätzen“ wären.

weitere Kritik:

- a) Dies ist nicht hinnehmbar, denn das Verfahren bietet für Versicherer im Eigenvertrieb einen wettbewerbsverzerrenden Vorteil, der im Gesetzentwurf auch beschrieben wird. Zitat: *„Dieses Verfahren hat aus Sicht des Versicherungsunternehmens den Vorteil, dass der Gegenwert der Zuwendung, von dem ein wesentlicher Teil normalerweise zeitnah als Provisionszahlung zu leisten wäre, im Unternehmen verbleibt. Das Versicherungsunternehmen hat zwar eine entsprechende Rückstellung zu bilden, dem Versicherungsunternehmen verbleibt jedoch zusätzliche Liquidität, aus der es – etwa im Rahmen der Kapitalanlage – Einnahmen erzielen kann.“*
- b) Weiter führt der Gesetzentwurf aus, dass die Zuwendung an die Kunden auf 80 Prozent der vorgenannten Kosten beschränkt werden soll, weil (Zitat) *„... die Einführung des Durchleitungsgebots bei den Versicherungsunternehmen Kosten verursacht. Diese Kosten mindern*

die Höhe der Zuwendung, die dem Versicherungsnehmer gutgeschrieben wird.“ Dies stellt eine weitere ungerechtfertigte Bevorteilung der Versicherer gegenüber dem Versicherungsberater dar, denn im Umkehrschluss darf nun plötzlich der Versicherer einen Teil behalten, den der Versicherungsberater nicht hätte behalten dürfen.

- c) Weiter gibt der Gesetzentwurf selbst an, dass „im Einzelfall“ eine dem Versicherungsnehmer zukommende Zuwendung die an den Versicherungsberater zu zahlende Vergütung übersteigt. Hier sollen keine „Fehlanreize“ (insbesondere bei der Lebens- und substitutiven Krankenversicherung) geschaffen werden. Die interessante Frage hier ist, wie es überhaupt zu einer solchen Konstellation kommen kann. Die einzig naheliegende Erklärung liegt in verdeckten Innenprovisionen der Versicherer, die zwar der Versicherungsmakler bzw. der Versicherungsberater nicht erhalten würde, die aber in der zu zahlenden Prämie der Verbraucher einkalkuliert sind und letztlich vom Versicherer selbst vereinnahmt werden. Damit würden sich Versicherer sowohl an einer verdeckten Innenprovision als auch an der 20%-Regel bereichern. Dies ist ebenfalls nicht hinnehmbar.

Forderungen:

1. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass verdeckte Innenprovisionen und sonstige innere, verdeckte Zuwendungen jeder Art, die beim Versicherer verbleiben, nicht statthaft sind.
2. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Versicherer zu jedem angebotenen Tarif eine gleitende Courtage anzubieten haben, welche sich von Null bis zum Höchstsatz der ebenfalls geforderten Gebührenordnung erstreckt. Dies ist auch möglich, denn selbst in der jetzigen Vorlage des Gesetzentwurfes müsste die Gesamthöhe der Courtage und sämtlicher monetären Zuwendungen „geschätzt“ werden.
3. Der in Artikel 2) vorgeschlagene neue Typus des Versicherungsmaklers hätte dann gemeinsam mit Verbrauchern die Wahl, wie die Vergütung des Versicherungsmaklers erfolgen soll. Siehe dazu auch die von der EU-Kommission vorgeschlagenen Regelungen in [Artikel 19 Abs. 1 e\) der Richtlinie \(EU\) 2016/97](#) des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb.
Beispielsweise wären sodann
 - a) nur Courtage
 - b) nur Honorar
 - c) oder eine Mischform aus a) und b)möglich.

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier Punkt 8. - Änderung des § 51 VAG

Der Gesetzentwurf sieht eine Ergänzung des § 51 VAG vor. Mit der Ergänzung von § 51 VAG soll der Regelung in Artikel 14 der Richtlinie Rechnung getragen werden, wonach es insbesondere Verbraucherschutzverbänden ermöglicht werden soll, Beschwerden über Versicherungsvermittler einzulegen.

Die Änderung geht nicht weit genug. Siehe auch Artikel 14 der EU-Richtlinie, hier wurde der Wortlaut „*die des Kunden und anderen Betroffenen, insbesondere Verbraucherschutzverbänden*“ gewählt.

Forderung

Der Gesetzgeber möge beschließen, den Wortlaut des § 51 VAG wie folgt zu ändern:

§ 51 - Beschwerden über Versicherungsvermittler und Versicherer

Versicherungsunternehmen müssen Beschwerden von Kunden über Versicherungsvermittler oder andere Versicherungsunternehmen, die ihre Versicherungen vermitteln, beantworten. Bei wiederholten Beschwerden, die für die Beurteilung der Zuverlässigkeit erheblich sein können, müssen sie die für die Erlaubniserteilung nach § 34d Absatz 1 Satz 1 der Gewerbeordnung zuständige Behörde davon in Kenntnis setzen. Das Recht zur Beschwerde steht auch Verbraucherschutzverbänden, Versicherungsberatern und Versicherungsmaklern zu.

Begründung:

Versicherungsberater und Versicherungsmakler stehen im Lager der Verbraucher. Der Versicherungsmakler ist darüber hinaus Sachwalter und Interessenvertreter seiner Kunden.

Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

§ 1a Vertriebstätigkeit des Versicherers - Änderung VVG § 6

hier zu Punkt 3. b)

Vorgesehen ist die Einfügung des Textes: „*Handelt es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinn des § 312c des Bürgerlichen Gesetzbuchs, kann der Versicherungsnehmer in Textform verzichten.*“

Kritik

Es ist nicht nachvollziehbar, warum bei Fernabsatzverträgen keine Schriftformerfordernis für den Beratungsverzicht bestehen soll. Zwar ist es schon heute so, dass im Internet Verbraucher durch das Setzen eines kleinen Häkchens geradezu bedenkenlos einer Weitergabe ihrer Daten zustimmen. Der Unterschied zu einem Beratungsverzicht in Textform besteht darin, dass Verbraucher hier ganz erhebliche finanzielle Nachteile erleiden können. Nur wenn auch für Fernabsatzverträge das Schriftformerfordernis für einen Beratungsverzicht gilt, kann Verbrauchern deutlich vor Augen geführt werden, was ein solcher Beratungsverzicht bedeutet.

Gerade Direktversicherer und andere Internetanbieter von Versicherungsdienstleistungen werden diese Textpassage nutzen, um der Beratungspflicht/-haftung zu 100 Prozent zu entgehen. Versicherer werden die Gelegenheit nutzen, brachliegende (derzeit unbetreute) Versicherungsverträge in eine ausgelagerte „Internet-GmbH“ zu überführen, um einen Beratungsverzicht/Haftungsausschluss erreichen zu können. Ganz nach dem Motto: Der Verbraucher wird den Beratungsverzicht schon anklicken ...

Versicherungsvermittler werden dazu übergehen, Vertragsabschlüsse vornehmlich im Internet zu tätigen, um einen Beratungsverzicht zu erreichen.

All` das steht dem EU-Grundgedanken zum Verbraucherschutz in Gänze entgegen.

Forderung

Der Gesetzgeber möge die vorgesehene Einfügung streichen, damit auch für den Beratungsverzicht bei Fernabsatzverträgen das Schriftformerfordernis gilt. Der Gesetzgeber möge es daher beim derzeitigen Wortlaut belassen:

„(3) Der Versicherungsnehmer kann auf die Beratung und Dokumentation nach den Absätzen 1 und 2 durch eine gesonderte schriftliche Erklärung verzichten, in der er vom Versicherer ausdrücklich darauf hingewiesen wird, dass sich ein Verzicht nachteilig auf seine Möglichkeit auswirken kann, gegen den Versicherer einen Schadensersatzanspruch nach Absatz 5 geltend zu machen.“

§ 1a Vertriebstätigkeit des Versicherers - Änderung VVG § 6

hier zu Punkt 3. d)

Änderung VVG § 6 Abs. (6)

Schon mit Inkrafttreten der ersten EU-Vermittlerrichtlinie für den Versicherungsvertrieb in deutsches Recht wurde der Rechtsstellung des Versicherungsmaklers in VVG § 6 Abs. (6) nicht vollständig Rechnung getragen. Im vorliegenden Gesetzentwurf wird dies nicht etwa verbessert, sondern nochmals verschlimmert. Vorgesehen ist nämlich auch die Streichung der Wörter „ ... ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“

In der Begründung zum Gesetzentwurf findet sich lapidar folgender Wortlaut: *„Die in Absatz 6 zweiter Halbsatz vorgesehene Ausnahme für Versicherungsmakler und für den Abschluss des Vertrages im Fernabsatz ist nach der IDD nicht mehr zulässig ...“*

Die Begründung ist nicht nachvollziehbar. Weder in der EU-Richtlinie 1 noch in der neuen EU-Richtlinie 2 (IDD) für den Versicherungsvertrieb konnte ein entsprechendes Regelungsverbot gefunden werden.

Zwar wurde in die Begründung zum IDD-Gesetzentwurf der Wortlaut aufgenommen → *„Da allerdings ein Versicherer nach § 6 Absatz 1 VVG nur insoweit beraten muss, als dafür ein Anlass besteht, führt die Streichung in Absatz 6 nicht zu einer Doppelberatung; hat ein Versicherungsmakler beraten, besteht regelmäßig kein Anlass für eine zweite Beratung durch einen Versicherer.“*.

Allerdings ist dies eben kein Gesetzestext, sondern nur eine Begründung ohne rechtlichen Wert.

Hintergrund:

Es war schon bisher nicht so, dass Versicherungsmakler die Absätze 1 bis 5 § 6 VVG nicht erfüllen mussten. Vielmehr war es so, dass die Pflichten des Versicherers an den Versicherungsmakler übergingen. Dies ist auch nach IDD nicht zu beanstanden und darüber hinaus durch die besondere Stellung des Versicherungsmaklers auch unabdingbar.

Begründung:

Durch Streichung der Wörter „ ... *ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird ...* .“ würden die Pflichten der Absätze 1 bis 5 stets allein an den Versicherer fallen (trotz Ergänzung der Begründung). Damit würde aus dem Versicherungsmakler (mithin dem Interessenvertreter des Kunden) faktisch ein Mehrfach-Vertreter, mithin aus dem Interessenvertreter des Kunden ein Interessenvertreter des Versicherers. Dies ist nicht hinnehmbar und auch mit der Berufsausübungsfreiheit der Versicherungsmakler (Artikel 12 Grundgesetz) nicht in Einklang zu bringen.

Die grundlegende Definition zum Versicherungsmakler lautet: *Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für seinen Auftraggeber (Versicherungsnehmer) die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Der Versicherungsmakler steht somit im Verhältnis zum Versicherungsunternehmen auf der Seite des Kunden als dessen Sachwalter und Interessenwahrer. Auch der Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers ist Versicherungsmakler im Verhältnis zum Kunden. Als Versicherungsmakler gilt auch, wer gegenüber dem Versicherungsunternehmen den Anschein erweckt, er sei Versicherungsmakler.*

Die vorgesehene Streichung der Wörter „ ... *ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird ...* .“ würde die Stellung des Versicherungsmaklers konterkarieren.

Von daher sind die Worte „ ... *ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird ...* .“ nicht etwa zu streichen, sondern zu ergänzen, wie nachfolgend unter „Forderung“ (hier 1.) durch Unterstreichung kenntlich gemacht.

Forderung

1. Der Gesetzgeber möge beschließen, VVG § 6 Abs. (6) wie folgt zu ändern:
(6) Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden. Die Pflichten der Absätze 1 bis 5 und daraus folgende Rechte (Vergütung) gehen auf den Versicherungsmakler über, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt oder betreut wird.
2. Der Gesetzgeber möge in Folge von 1. die Versicherer gesetzlich verpflichten
 - a) auch für in Betreuung übernommene Verträge die einkalkulierte Courtage ab dem Zeitpunkt an den Versicherungsmakler auszukehren, ab dem der Kunde eine Vertragsbetreuung durch den Versicherungsmakler wünscht

oder wahlweise
 - b) die Prämie des Versicherungsnehmers um die einkalkulierte Provision/Courtage (inklusive aller sonstigen Zuwendungen und Innenprovisionen) ab dem Zeitpunkt zu reduzieren, ab dem vom Kunden die Betreuung des Vertrages durch einen Versicherungsmakler gewünscht wird, damit der Versicherungsnehmer in die Lage versetzt wird, den Versicherungsmakler für seine Tätigkeit selbst zu entlohnen.

zu Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

hier zu Punkt 6. - § 7a Querverkäufe, dort Abs. (3)

Der Wortlaut des IDD-Gesetzentwurfes →

„(3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist oder eine Ware als Teil eines Pakets oder derselben Versicherung, bietet der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt Folgendes ergänzt:

1. eine Wertpapierdienstleistung oder Anlagetätigkeit im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Nummer 2 der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates,

2. einen Kreditvertrag im Sinne des Artikels 4 Nummer 3 der Richtlinie 2014/17/EU des Europäischen Parlaments und des Rates oder

3. ein Zahlungskonto im Sinne des Artikels 2 Nummer 3 der Richtlinie 2014/92/EU des Europäischen Parlaments und des Rates.“

Die Ausnahmeregelung benachteiligt Verbraucher unangemessen, denn sie gibt gerade Kreditinstituten die unbedingte Möglichkeit, die schwache Verhandlungsposition von Kreditnehmern auszunutzen, dadurch Kopplungsgeschäfte zu generieren und letztlich auf Kosten der Kreditnehmer zusätzliche Gewinne zu realisieren.

Forderung

Nach dem Punkt nach den Worten *„... oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen.“* ist der gesamte restliche Wortlaut des Absatzes inklusive der dazugehörigen Aufzählung der Ausnahmeregelungen zu streichen.

Begründung

Eine Nichtstreichung der vorgenannten Passage würde eine Benachteiligung der Verbraucher/ Kreditnehmer geradezu legalisieren.

zu Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

hier zu Punkt 6.

§ 7c Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten; Berichtspflicht, dort Abs. (3)

Der Anfangs-Wortlaut im IDD-Gesetzentwurf lautet →

(3) Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Absatz 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Absatz 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

Kritik

Die [IDD-EU-Richtlinie](#) (Artikel 30, Abs. (3)) fordert jedoch, dass alle anschließend aufgeführten Punkte insgesamt erfüllt sind.

Forderung:

Der Wortlaut ist zur besseren Klarstellung auslegungsfrei wie folgt zu ändern:

*(3) Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Absatz 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Absatz 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn ~~die~~ **sämtliche** folgenden Bedingungen erfüllt sind: ...*